

Pressemeldung

Stillstand war gestern: Fünf Mobilitätstrends bewegen die Immobilienbranche

Nach der Expo Real zeigt sich: Digitale Parkraumlösungen verändern die Bewertungslogik von Immobilien. Europas führender Free-Flow-Anbieter Wemolo erklärt, wie aus Parkflächen dynamische Assets werden.

München, 10. Oktober 2025. Die Immobilienwirtschaft digitalisiert ihre Außenflächen – und entdeckt Parkraum als strategischen Werttreiber. Eine zentrale Erkenntnis der Expo Real 2025: Parkraum ist kein notwendiges Übel mehr, sondern ein steuerbares Asset. “Von schrankenloser Zufahrt über flexible Mehrfachnutzung bis zu KI-gestütztem Objektmonitoring: Die Verschmelzung von Mobilitäts- und Immobiliendaten verändert die Bewertungslogik”, sagt Jakob Bodenmüller, CEO von Wemolo (www.wemolo.com). “Intelligente Flächennutzung erschließt Potenziale, die vor drei Jahren noch undenkbar waren.” Wemolo ist europäischer Marktführer für digitale Parkraumlösungen mit über 3.500 Standorten und täglich 2,5 Millionen erfassten Parkvorgängen. Das Unternehmen sieht fünf Trends, die in den kommenden Jahren die Agenda der Immobilienwirtschaft bestimmen.

Smart Parking: 7,2 Milliarden Dollar-Markt bis 2030

Der globale Smart-Parking-Markt wird 2024 auf rund 8 Milliarden US-Dollar geschätzt (Future Market Insights, 2024). Europa nimmt daran mit circa 40 Prozent Anteil teil, wächst mit etwa 18 Prozent jährlich und dürfte bis 2030 auf etwa 7,2 Milliarden US-Dollar anwachsen (Mordor Intelligence, 2025). Getrieben wird diese Entwicklung durch Urbanisierung, verschärfte Regulierung und technologischen Fortschritt.

Die Expo Real 2025 (6. bis 8. Oktober) hat die Dynamik dieser Entwicklung eindrücklich gezeigt. Auf der Sonderfläche “Transform & Beyond” haben über 80 Unternehmen Lösungen zu Dekarbonisierung, Digitalisierung, ESG und Mobilität präsentiert – Themen, die 2025 die Agenda der Immobilienwirtschaft dominieren.

1. Free-Flow-Technologie: Vom Schranken-Chaos zur Kamera-Intelligenz

Der Abschied von Schrankenanlagen verändert mehr als nur die Zufahrt. Schrankenlose Systeme basieren auf automatischer Kennzeichenerkennung (ANPR) und ermöglichen Parkraummanagement ohne physische Barrieren, ohne Ticketverlust, ohne Wartungsstau. Die Vorteile sind universell: garantierte Parkplätze für berechnete Nutzer, bis zu 60

Prozent niedrigere Betriebskosten, bessere Kundenerfahrung – unabhängig von der Assetklasse.

Die Technik ermöglicht hochflexible Steuerung selbst komplexer Parkraumsituationen. Bei Mixed-Use-Immobilien etwa definiert jeder Gewerbetreibende eigene Berechtigungen: Einzelhändler gewähren Kunden 1,5 h, Friseursalons 3 h, Fitnessstudios 2 h. Parallel laufen Kurzparker-Kontingente, Anlieferungen auf der Whitelist parken kostenfrei, Mitarbeiter haben Dauerberechtigung. "Die Plattform ermöglicht individuelle Multi-Zonen-Steuerung und freies Berechtigungsmanagement – von Zeitfenstern über Kontingente bis zur gezielten Öffnung an Dritte", erklärt Bodenmüller.

Praktisch funktioniert Free-Flow über Kameraerfassung bei Ein- und Ausfahrt, Berechtigungsprüfung und digitale Abrechnung per Web-App oder Bezahlautomat. Fremdarker werden automatisch identifiziert. Laut Wemolo-Erfahrungswerten reduzieren sich Fremdarker innerhalb der ersten zwei Monate im Durchschnitt um 50 Prozent, teilweise um bis zu 85 Prozent.

2. Shared Parking & kommunale Kooperation: Wenn Handel und Stadt gemeinsam umdenken

Während Free-Flow-Systeme die digitale Basis schaffen, öffnet Shared Parking neue Geschäftsmodelle – und verändert zugleich das Verhältnis zwischen privaten Betreibern und öffentlicher Hand. Parkflächen haben im Durchschnitt nur eine Auslastung von 20 bis 30 Prozent. Supermärkte haben nachts stets freie Kapazitäten, Bürogebäude am Wochenende, Fachmarktzentren nach Ladenschluss. Shared Parking nutzt diese Zeitfenster systematisch.

Für private Betreiber bedeutet es Zusatzeinnahmen ohne Investitionskosten. In Innsbruck beispielsweise haben alle Filialen einer führenden regionalen Supermarktkette ihre Parkplätze für Anwohner geöffnet, die flexibel tageweise, wöchentlich oder als langfristiges Monats-Abo verfügbare Stellplätze buchen können. Wenige Monate später wurden 30 Prozent der Kapazitäten außerhalb der Ladenöffnungszeiten genutzt. Das entspricht rund 50 bis 80 Euro Zusatzerlös pro Stellplatz und Monat. Über 200 Standorte europaweit nutzen bereits das Wemolo-Shared-Parking-Modell – von Edeka Paschmann über REWE Center Altona bis zu Hagebau am Olympiapark, wo Flächen für Konzert- und Fußballfans im Olympiastadion buchbar sind.

Für Kommunen ist Shared Parking ein Baustein der Mobilitätswende. Rund 30 Prozent des innerstädtischen Verkehrs entstehen durch Parkplatzsuche. Wenn private Flächen zeitweise öffentlich zugänglich werden, entlastet das Straßenparkraum – ohne kostenintensive Tiefgaragen-Investitionen. Kommunen können nicht direkt eingreifen, fördern aber aktiv die Entwicklung solcher Konzepte. Im Business Campus Garching bei München lassen zwei klassische Office-Parkhäuser am Abend und an den Wochenenden

Fußballfans der Allianz-Arena zu. Ähnliche Konzepte werden derzeit in weiteren deutschen Großstädten erprobt.

“Der entscheidende Punkt: Wir orchestrieren, statt zu öffnen”, sagt Dominic Winkler, Head of Sales & Business Development Real Estate bei Wemolo. “Kundenparkplätze bleiben garantiert frei. Nur nachgewiesener Leerstand wird kontrolliert an Dritte vergeben.” Die Kostendifferenz ist signifikant: Ein neu gebauter Tiefgaragenstellplatz kostet zwischen 20.000 und 25.000 Euro, bei komplexen Quartiersgaragen noch deutlich mehr (Bulwiengesa, 2024). Eine intelligent mehrfachgenutzte Privatfläche verursacht nur Software- und Koordinationsaufwand.

3. E-Mobility als Geschäftsmodell: Längere Verweildauer, höherer Umsatz

E-Mobilität ist keine Compliance-Pflicht, sondern eine Erlöschance. E-Fahrzeuge haben aufgrund des Ladevorgangs tendenziell längere Standzeiten. Für Retailer bedeutet das: mehr Zeit im Geschäft, höhere Warenkorbwerte, stärkere Kundenbindung (ZIA, 2024).

Ladeinfrastruktur wird zum strategischen Element der Parkraumbewirtschaftung. Betreiber können Ladeplätze als Premium-Service anbieten, zeitlich dynamisieren oder mit Rabatten koppeln. Moderne Systeme binden Ladeinfrastruktur softwarebasiert ein, ohne bauliche Großeingriffe. Studien belegen: Ein Prozent längere Verweildauer führt zu 1,3 Prozent mehr Umsatz (Path Intelligence, 2024).

Bis 2030 werden weltweit mehr als 250 Millionen E-Fahrzeuge erwartet (IEA, 2025). In Deutschland schreibt das Gebäude-Elektromobilitäts-Infrastruktur-Gesetz (GEIG) seit dem 1. Januar 2025 für Nicht-Wohngebäude mit mehr als 20 Stellplätzen mindestens einen Ladepunkt vor; ab dem 1. Januar 2027 gilt diese Pflicht auch für Wohngebäude mit mehr als drei Stellplätzen (Bundesministerium für Digitales und Verkehr, 2024). Immobilienbetreiber, die heute investieren, sind regulatorisch auf der sicheren Seite und positionieren sich für kommende Marktstandards.

4. Parking Intelligence: Wenn Daten Standortentscheidungen steuern

Was als Fremdarker-Abwehr begann, hat sich zur Parking-Intelligence-Plattform entwickelt. Die über Free-Flow-Systeme erfassten Daten ermöglichen Standortvergleiche, saisonale Prognosen und Portfolio-Optimierung. Asset und Property Manager erhalten erstmals objektive KPIs: Welcher Standort hat welche Kundenfrequenz? Wann lohnt sich dynamisches Pricing? Wo entstehen strukturelle Leerstände?

Die Technik schafft eine Datenbasis, die bislang nicht existierte. Jeder Parkvorgang liefert Informationen über Verweildauer, Frequenzmuster und Nutzerverhalten. “Dieser Datenpool erschließt gezielte Zusatzerlösquellen und ermöglicht datenbasierte Entscheidungen, die weit über Parkraum hinausgehen”, erklärt Winkler.

Konkrete Anwendungsfälle reichen über alle Assetklassen. Ein Lebensmittelhändler nutzt Parkdaten zur optimierten Personalplanung und Einkaufssteuerung. Shopping-Center analysieren Verweildauermuster für Mietermix-Optimierung, nutzen KI-Monitoring für bessere Servicequalität und schaffen durch smartes Parkraummanagement verbesserte Kundenerfahrung. Healthcare-Betreiber segmentieren Parkzonen nach Besuchern, Patienten und Personal. Office-Immobilien steuern Mitarbeiterparkplätze bedarfsgerecht und öffnen Restkapazitäten für externe Nutzer.

“Die Datenplattform liefert nicht nur Einblicke in Besucherfrequenzen, Stammkunden oder Herkunft, sondern ermöglicht das frühzeitige Erkennen von Trends“, so Winkler. “Standorte, die unser System nutzen, berichten von einem doppelten Mehrwert: direkte Umsatzsteigerung durch mehr Kundenfrequenz und datenbasierte strategische Entscheidungen.”

Die Datafizierung schafft zudem Anschlussfähigkeit für Reportingpflichten und Mobilitätskonzepte. Parkdaten dienen dabei als messbare KPIs für die CO₂-Reduktion durch verminderte Parkplatzsuche, die Förderung von E-Mobilität und eine effizientere Flächennutzung. Diese Entwicklung wird durch geltende Regularien und Green-Lease-Standards unterstützt (Umweltbundesamt, 2024).

5. KI-gestütztes Flächenmonitoring: Der Schritt über den Parkplatz hinaus

Der finale Schritt führt über die Parkplatzbewirtschaftung hinaus. KI-basiertes Monitoring der gesamten Außenfläche wird zum Trend. Wemolo hat auf der Expo Real erstmals eine Lösung vorgestellt, die alle Außenflächen in Echtzeit überwacht. Mit 360-Grad-Kameras und künstlicher Intelligenz erkennt das System Müll, Graffiti, Schnee oder Vandalismus automatisch und präzise.

Das System verschickt sofort E-Mail-Tickets mit Bildnachweis an Facility-Manager oder bei Bedarf direkt an Sicherheitsdienste. Für Asset und Property Manager bedeutet dies: kontinuierliches Monitoring ohne permanente Standortpräsenz, objektives SLA-Tracking für externe Dienstleister, lückenlose Objektdokumentation.

“Property-Manager erhalten frühzeitig Hinweise – und können Probleme lösen, bevor sie zu größeren Schäden oder Beschwerden führen“, erklärt Winkler. Erste Referenzkunden wie Deutsche Investment Retail, Saller Group und Feneberg testen das System bereits.

Die Lösung generiert zusätzlich anonymisierte Frequenzdaten zu Personen- und Fahrzeugströmen – verwertbar für Standortplanung und Portfolio-Steuerung. Gerade bei überregional verteilten Handels- und Fachmarktstandorten ermöglicht dies digitales Management mit deutlich reduzierten Vor-Ort-Besuchen.



Ausblick: Parkraum als Indikator der Asset-Performance

Zur Expo Real 2025 hat sich Wemolo als Brückenbauer zwischen Immobilien- und Mobilitätswirtschaft positioniert – mit Lösungen, die Außenflächen zu steuerbaren Assets machen. "Die Herausforderung ist nicht, Trends zu kennen, sondern sie umzusetzen", resümiert Bodenmüller. "Wir zeigen konkrete Use Cases: Wie intelligente Flächennutzung Betriebskosten senkt, wie datenbasierte Steuerung Servicequalität steigert, wie flexible Nutzungsmodelle zusätzliche Erlösquellen erschließen."

Über Wemolo

Das Münchner Tech-Unternehmen Wemolo ist Spezialist für digitale Parkraumbewirtschaftung und -optimierung. Entstanden ist die Idee im Juli 2019 aus einem Projekt der UnternehmerTUM. Das Team um die drei Gründer Jakob Bodenmüller, Bastian Pieper und Yukio Iwamoto beschäftigt heute über 250 Mitarbeitende in München sowie an vier weiteren europäischen Standorten: Salzburg, Zürich, Breslau und Mailand. In der DACH-Region sowie in Polen und Italien setzen bereits über 3.500 Parkflächen auf die Lösung von Wemolo, die täglich mehr als 2,5 Millionen Parkvorgänge erfasst. Im Deloitte Fast 50 Ranking wird Wemolo als das am schnellsten wachsende Startup in Deutschland geführt. Zum Kundenportfolio zählen namhafte Einzelhändler wie Aldi, Edeka und Carrefour, führende Immobilienunternehmen wie Defama Deutsche Fachmarkt AG und HHH Real Estate, Gastronomiebetriebe wie McDonald's und Burger King, Hotelketten wie Best Western, renommierte Gesundheitseinrichtungen wie die Asklepios Klinik sowie zahlreiche Finanzdienstleister und Kommunen in ganz Europa. Weitere Infos unter www.wemolo.com

Pressekontakt Agentur

SCRIVO Communications
Ansprechpartner: Tristan Thaller
Lachnerstraße 33
D-80639 München
Tel: +49 151 21731447
Email: tristan.thaller@scrivo.de
Webseite: www.scrivo.de

Pressekontakt Unternehmen

Wemolo GmbH
Ansprechpartner: Moritz Meister
St. Martin-Straße 72
D-81541 München
Tel: +49 162 6961751
Email: presse@wemolo.com
Webseite: www.wemolo.com